

Le présent film constitue le reportage de la première exposition des tableaux de Beksinski que j'ai organisée à Paris, en 1985. Cette exposition a été le point de départ de mes efforts, qui durent depuis déjà vingt trois ans, de promouvoir l'art de cet artiste.

Au lieu d'écrire aujourd'hui un commentaire du film je joins une note que j'ai écrite à propos de l'exposition tout de suite après son achèvement, en 1985. Cette note est tirée du livre « Notes sur la situation générale. Historique d'un échec » que chaque visiteur de ma galerie virtuelle peut trouver dans la rubrique « Bibliothèque ».

**16 XII 1985**

## **EXPOSITION 1**

A la suite de l'exposition, pendant un mois, des vingt-deux tableaux de Zdzislaw Beksinski à la galerie Valmay, située au 22 de la rue de Seine à Paris, en octobre 1985, je me suis trouvé dans une situation financière catastrophique.

En elle-même, l'exposition a été réussie.

Une foule de gens est venue la voir. J'affirme tout haut qu'ils étaient quinze mille. Je crois toutefois qu'en réalité ils étaient aux environs de dix, car plus de sept mille dépliant gratuits ont été emportés à la sortie de la galerie par les visiteurs. Pourtant, bon nombre d'entre eux n'en prenaient pas. Les pointes de fréquentation, qui étaient les plus fortes les samedis après-midi, atteignaient cent trente-cinq personnes à l'heure et pendant les creux, le matin dans la semaine, environ cinquante. Ce décompte a été effectué plusieurs fois, sur ma demande, par Tomek, un garçon polonais que j'avais engagé pour servir de gardien au premier étage de la galerie.

J'ai préparé cette exposition de longue date :

Sans suivre leur ordre chronologique, je vais énumérer les principales démarches qu'il m'a fallu accomplir avant d'aboutir. Qu'on me pardonne cette mise en valeur de mes mérites mais si je le fais c'est non seulement pour me justifier devant les attaques de bon nombre de gens et de Beksinski lui-même, mais aussi parce que je voudrais en garder une trace écrite avant que tout ceci ne s'estompe et sombre dans l'oublie.

J'ai tout d'abord loué, après d'âpres négociations qui ont duré des mois, la galerie Valmay à un homme que j'appellerai par la suite « Pou ». Puisqu'il est avare et ne dépenserait pas un franc pour la maintenir propre, il m'a livré la galerie en mauvais état. Le local était beau, spacieux et bien situé dans la rue de Seine. Mais la saleté qui y régnait était inadmissible. J'y ai donc refait, à mes frais, la peinture, l'installation électrique (puisqu'elle a sauté juste le jour du vernissage) et j'ai rénové les trois pièces qui la composaient. L'extérieur aussi a été repeint et les nouvelles inscriptions faites sur la devanture.

Les meubles anciens, abîmés ont été enlevés et je les ai remplacés par mes propres meubles. J'ai même dû changer le paillason tellement il était usé. Dans la salle du premier étage, j'ai fait installer huit spots halogènes cadreurs qui, dans l'obscurité, grâce au velours noir dont j'avais tapissé les murs, rehaussaient l'ambiance mystérieuse des tableaux et en faisaient mieux ressortir les couleurs.

Les vingt-deux plus beaux tableaux de Beksinski parmi ceux que je possède ont été exposés.

Je les ai précédemment confiés à deux encadreurs parisiens que j'ai choisi avec Ania après quelques semaines de recherches et de comparaisons.

Un certain nombre de publications accompagnaient l'exposition :

Et tout d'abord une plaquette en deux parties, l'une illustrée de douze reproductions en couleur et l'autre contenant environ trente pages de textes d'interviews de Beks que j'ai traduits, de sa biographie que j'ai écrite et de la bibliographie que j'ai réunie et répertoriée.

Un dépliant en quatre langues (français, anglais, allemand et japonais) contenant un article que j'ai écrit sur la peinture de Beks, « *Peinture sans signification* », était distribué à l'entrée. C'est d'après ce dépliant-là que j'ai évalué le nombre de visiteurs à au moins dix mille.

Douze cartes postales de divers formats, pelliculées, ont été éditées en trois mille exemplaires chacune.

La première invitation au vernissage consistait en un envoi de deux mille sept cents plaquettes en deux parties à autant des destinataires. Deux semaines après, ce furent des dépliants de grand format (21 x 29,7 cm) en carton pelliculé, illustrés par deux reproductions en couleur qui ont été envoyés aux mêmes deux mille sept cents personnes.

J'ai passé plusieurs jours à la bibliothèque à compulsier le *Who is who* français pour y trouver les adresses des personnalités diverses à qui j'allais envoyer les

invitations. Un jour, le bibliothécaire m'a demandé avec ironie :  
« Tous les jours vous consultez cet énorme volume. Vous l'apprenez par coeur ou  
quoi ? Dites ».

Une centaine d'affiches en couleur, de deux mètres sur un mètre cinquante, ont été  
collées dans douze stations du métro, par « panneaux » de dix ou treize d'affilée.  
Trois mille autres affiches, de 70 x 60 cm ont été tirées, dont deux mille collées  
dans les vitrines des magasins et des cafés parisiens.

J'ai loué une demi-page dans les magazines Beaux Arts et Connaissance des Arts  
ainsi que dans l'Officiel des spectacles pour y annoncer l'exposition. L'annonce était  
accompagnée par une reproduction en couleur du tableau leitmotiv (celui que  
j'appelle « Le couple des momies »). Sur un coup de piston de la part de Pou, Pierre  
Brisset a écrit sur l'exposition un article dans L'oeil.

Un livre d'or et un dossier de presse, tous deux reliés en cuir, étaient à la disposition  
du public. La réalisation de ces deux volumes m'avait pris six mois et plus d'une  
dizaine de rendez-vous avec le relieur Ardouin, sans parler des semaines  
nécessaires à la réunion, à la photocopie ou au classement des coupures de presse  
consacrées à Beks, puis à leur insertion dans le dossier de presse.

J'ai produit, pour les besoins de l'exposition, un court métrage de vingt-deux  
minutes, tourné par Bogdan Dziworski. Pendant le tournage en France (car une  
partie a été tournée en Pologne, où le film a été aussi monté et sonorisé) j'ai assumé  
l'intendance. C'est donc moi qui me suis occupé de l'achat des matériaux ou de leur  
location, de la surveillance de l'équipe cinématographique, de la location des  
chambres d'hôtel, du transport, etc.

Pour montrer ce court métrage - qui était une grande erreur et qui, en majeure  
partie, est responsable de mon actuelle situation financière - j'ai fait d'abord des  
duplicatas en vidéo de l'original filmé. Puis j'ai loué deux magnétoscopes que j'ai  
installés dans les salles de la galerie pour y projeter le film en boucle continue, tout  
au long de l'exposition. Mais aussi j'ai loué, pour deux heures par jour, une salle de  
cinéma tout à côté (Studio Christine) où il passait non stop pendant plusieurs  
semaines.

Lors du vernissage de l'exposition, une équipe cinématographique, que dirigeait  
mon ami Janusz Porebski, a fait un reportage filmé. En même temps Michal  
Glinicki, un photographe polonais, est venu à ma demande de Varsovie pour faire  
un reportage photographique. J'ajoute que ce même Glinicki a auparavant, et cela

pendant plusieurs mois photographié en ektachromes tous les tableaux de Beksinski accessibles dans les musées et dans les collections privées en Pologne, pour les besoins d'un album que j'ai toujours en projet d'éditer.

J'ai engagé une équipe de six personnes (cinq de trop) qui surveillait l'exposition jour et nuit. Deux personnes distribuaient les invitations à l'entrée de la FIAC qui, à ce moment-là, se tenait au Grand Palais.

L'exposition a été assurée pour cinq millions de francs chez Lloyd's.

Dieu, qu'ai-je fait encore ? Je ne m'en souviens plus, mais j'ai dû faire encore dix autres choses pour rendre cette exposition à la mesure du génie de Beksinski.

Ainsi, le dossier de presse et le livre d'or ont été reliés en plein maroquin, c'est-à-dire en cuir de la plus haute qualité, les publications en papier raffiné, glacé et pelliculé, les reproductions en couleur, le champagne « Cordon Rouge », le film tourné en 35 mm eastman Kodak, c'est-à-dire sur une pellicule professionnelle de meilleure qualité, les textes publiés à l'occasion de l'exposition ont été auparavant traduits et trois fois vérifiés par des traducteurs professionnels spécialement choisis par moi...

Dois-je aussi compter les centaines d'heures consacrées à négocier les contrats, à accomplir les démarches, à surveiller les équipes, à transporter, à traduire moi-même des textes, à écrire des lettres ou à téléphoner ? Rien que pour interviewer Beksinski j'ai consacré près de cent heures et plusieurs autres pour faire ensuite taper ces conversations à la machine et, en partie au moins, pour les rédiger.

Tout ceci dans l'ambiance d'énervement par le travail des gens peu motivés, jamais au bureau, « débordés, vous comprenez » et donc en retard, accomplissant un travail avec des défauts et des malfaçons. Car même si cela semble ridicule et présomptueux, à la fin de mon entreprise je me suis rendu compte que ma passion pour la peinture de Beks, jointe à mon obsession de réussir son exposition et d'éblouir Paris ont donné de bien meilleurs résultats que le professionnalisme des fonctionnaires, des journalistes, des imprimeurs, des traducteurs et d'autres. Bien que je ne sois pas « du métier » et que j'en étais à ma première exposition, animé par l'ambition de convaincre les spectateurs que Beksinski est un immense peintre, j'ai fait un travail plus soigné, plus achevé, plus précis et plus réfléchi que celui de la moyenne des gens dont c'était pourtant le gagne-pain et avec lesquels il m'est arrivé de collaborer.

J'ai accompli, deux ans durant, le travail de plusieurs personnes.

Avant d'entreprendre chacune des réalisations, j'ai longuement réfléchi à ses détails, observé comment les exécutent les musées et les galeries, les revues spécialisées et, en général, les professionnels, à qui, d'ailleurs, j'ai très souvent demandé conseil. Non, deux mois après la fin de l'exposition et alors que je suis à l'heure amère des bilans, je ne peux toujours pas me reprocher d'avoir été mégalomane, ni de m'être enfermé dans mes certitudes et dans mes fantasmes. Je n'ai jamais dédaigné l'expérience des autres ni leurs connaissances. Au contraire, je m'en suis inspiré souvent et sans hésitation dès lors seulement que cela me paraissait sensé. Je peux continuer ainsi longtemps encore à me tresser des lauriers. Longtemps encore je peux énumérer mes mérites et mes gloires.

Mais quand on est seulement amateur, on le reste dans l'essentiel.

Car si les professionnels que j'ai rencontrés pour préparer l'exposition ont été parfois à des kilomètres de moi quant à la méticulosité, la précision, la ponctualité, ils n'auraient en revanche jamais commis de faute fondamentale comme celle que j'ai commise. Faute qui m'a conduit au fond d'un gouffre financier dont il n'y a aujourd'hui aucune issue.

Inutile donc de continuer de dresser la liste de mes réussites car tout ceci n'a pas servi à grand-chose.

Oui, j'ai commis une erreur. Une seule mais de taille.

Je ne connaissais rien à la manière dont on fabrique la renommée d'un peintre. Certes, j'avais une idée « littéraire » des combines, des ententes, de l'importance de l'argent et surtout de la puissance du « milieu » pour barrer la route à tout *outsider* qui voudrait entrer sans son accord et sans lui payer sa dîme dans le cercle fermé des peintres célèbres. Certes, dis-je, je savais tout cela par des livres et par la presse. Mais je n'y croyais pas trop car je me méfie toujours des visions systématiquement pessimistes ou systématiquement béates des auteurs de belles lettres et des journalistes. Et puis, cette même littérature, notamment celle à la gloire du système libéral qui en serait le garant, me présentait en même temps une vision « enthousiasmante » des grandes gloires artistiques faites honnêtement, par la qualité de l'oeuvre, par l'amour de l'art et par la reconnaissance du talent. Pourquoi donc devais-je plutôt croire à la vision noire des esprits chagrins qu'à celle des chantres du monde libre ? Moi qui n'avais aucune expérience personnelle en ce domaine et étais réduit à m'imaginer le « milieu » de la promotion de l'art à partir des visions littéraires, pourquoi devais-je opter pour un pessimisme de principe ? Il condamnait à l'avance mes ambitions. Pourquoi ne pas prêter alors foi

à ceux qui m'assuraient que, dans les pays « libres », l'ascension se fait par le travail, par l'effort et par le talent ?

Bref, après l'échec de mes tentatives pour intéresser les galeries d'art parisiennes et le Centre Beaubourg dans l'organisation d'une exposition de Beks, je croyais pouvoir l'imposer moi-même. Je devais l'imposer seul contre tous, exclusivement par la qualité de sa peinture et par le brio de son exposition dont je serais l'homme-orchestre. Il me semblait possible de le réussir, avec le public pour seul allié et arbitre. J'ignorais à ce moment-là le peu de poids que pèse l'avis des spectateurs dans l'ascension d'un artiste et leur dépendance concernant leurs goûts artistiques de l'opinion des « décideurs ».

Mais, surtout, j'espérais pouvoir faire la renommée de Beks sans l'appui indispensable des acheteurs et des collectionneurs.

Celui qui a beaucoup d'argent peut espérer à la longue, par l'usure et par la « guerre des tranchées », vaincre la résistance des « décideurs ». A force de payer des articles, à force de publier des livres à ses frais, à force de multiplier des reproductions payantes dans les médias, il peut leur imposer son artiste. Comme il peut tout aussi bien perdre à la fin de la partie...

Si donc j'avais de l'argent et pouvais « tenir » pendant plusieurs années j'aurais pu, peut-être, me passer des « décideurs ». Mais pas des acheteurs. Dans ma situation de simple commun des mortels, disposant d'un budget modeste, il était impensable de me passer des uns et des autres. Or, les « décideurs » français m'ont refusé tout appui. C'était d'autant plus menaçant qu'à la fin les acheteurs dépendaient d'eux tout autant que le public. Comme ce dernier n'aimera pas, les collectionneurs n'achèteront que ce que les critiques, les galeries ou les fonctionnaires de la culture leur auront désigné, par des signes multiples et concordants, même si implicites et indirectes.

N'ayant pas l'appui des « décideurs » il me fallait m'allier au moins les acheteurs. Pourtant, j'étais si passionné par les tableaux de Beks que je n'éprouvais pas le besoin de leur courir après.

Et voici comment ce mépris des acheteurs s'est retourné contre moi :

J'étais à ce moment-là, et je suis toujours, lié à Beks par un contrat dans lequel je me suis engagé à vendre ses tableaux et à partager avec lui les gains. Mais étant donné que je pouvais aussi le satisfaire en achetant moi-même douze tableaux par

an, rien ne m'obligeait à les mettre en vente. Et puisque je voulais mon exposition grandiose, brillante et prestigieuse, différente de celles que font les marchands qui cherchent exclusivement le profit, j'ai décidé de montrer les meilleurs tableaux de ma collection. Or, c'étaient justement ceux que je comptais garder pour moi. Indépendamment donc de mes calculs et combines ; indépendamment aussi de ma connaissance ou plutôt méconnaissance des règles du « milieu » et du « péage » qu'il fallait lui payer pour accéder à la réussite, je me verrouillais ainsi la porte et interdisais à l'avance toute vente. Car quelqu'aient été mes bilans et décomptes, il n'était pas question de vendre mes plus beaux tableaux de Beks.

« A la prochaine exposition, me disais-je, j'exposerai les tableaux moins intéressants et là je les mettrai en vente ».

Il me semblait évident que l'affaire serait alors facile et que les acquéreurs ne manqueraient pas.

Soit. Va pour une première exposition de prestige.

J'ouvre une parenthèse :

Il te faut savoir, Ami, que le mécanisme ordinaire de la promotion d'un peintre, mécanisme que je connais maintenant, consiste d'abord à créer un cercle d'amis autour de lui. C'est à dire à vendre pas trop cher ses oeuvres à des gens motivés qui en achèteront inmanquablement d'autres pour compléter leur collection. Ils parleront de lui à droite et à gauche, aideront à monter les exhibitions ultérieures, contacteront les journalistes, etc.

Pourtant, au lieu de tabler sur une construction lente et progressive de mon entreprise, fondée sur ce qu'il y a de réel dans les motivations des gens, j'ai choisi un schéma « spectaculaire » (« seul contre tous »). Un schéma « romantique » dont les médias et les écrivains font ensuite l'apologie en racontant aux imbéciles comme moi la réussite « fulgurante » des « grands solitaires ».

Mais je reviens au sujet des ventes :

Car ce qui était le plus aberrant dans tout ceci, ce n'était même pas le fait que j'ai exclu de la vente tous les tableaux, mais que je n'ai pas clairement et de façon univoque énoncé les règles du jeu auquel j'allais inviter les autres à se joindre.

Pourtant, c'était simple : il suffisait d'annoncer qu'il n'y aurait pas de vente, car il s'agissait d'une exposition de prestige faite par un collectionneur et non par un marchand.

Or, au lieu d'exclure clairement la totalité des tableaux exposés de la vente, j'ai

décidé de ne le faire que pour quatorze d'entre eux seulement. Pour les huit autres, les prix faramineux, de l'ordre de trois cent cinquante mille francs devaient en interdire la vente.

Je croyais être astucieux :

« Les prix mirobolants - me disais-je - me protégeront contre toute tentation ou occasion de vente. En même temps, ils anobliront la peinture de Beks ».

Je savais, en effet, combien les gens sont sensibles à cette question et à quel point elle les passionne. Je comptais donc qu'ils en parleraient. C'est ce que je cherchais.

« Ils auront la conviction que le peintre est grand si les prix sont forts » pensais-je. Pour réaliste qu'il paraissait, ce raisonnement était naïf et dangereux.

Naïf car s'il est utile que les gens parlent de vous, c'est lorsqu'ils parlent en bien et non lorsqu'ils vous traitent de tous les noms. Or, c'est à cause de ma « politique » des prix que j'ai été traité de petit malin, d'escroc de second rang qui, de façon déloyale, car sans trop se fatiguer, voulait réussir un « coup ».

Pour ce qui était de la renommée qui résulterait pour l'artiste des prix importants de ses oeuvres, mon raisonnement était plus naïf encore. Car ce qui anoblit le talent d'un peintre ce sont les prix de ventes effectifs et non ceux qui ont été simplement affichés par son promoteur.

Et puis tout ceci était éminemment dangereux, car si à la prochaine exposition j'envisageais de mettre réellement certains tableaux en vente il faudrait que j'établisse des prix abordables. Pourtant, une fois la valeur des tableaux de Beks fixée à la hauteur de trois cent cinquante mille francs il me serait très difficile de reculer, dans un an ou deux, au niveau « réaliste » de quarante à quatre-vingt mille francs (que j'estime être « abordable »). Car le public considérerait alors que Beksinski se dévalorise et que j'organise une sorte de vente en solde d'un artiste qui « dégringole ». Un peintre qu'il ne faut surtout pas acheter car il « baisse »...

Je ne savais pas encore que les acheteurs, au-dessus d'un certain prix, n'achètent pas du tout par passion de l'art ni sur des « coups de foudre » mais les uns pour avoir des compliments de la part de leurs amis et les autres pour faire un bon placement financier. Pour les premiers, un peintre inconnu qui se vend trop cher dépasse le plaisir qu'ils auraient de le voir suspendu dans leur salon ou celui que leur procureraient leurs visiteurs en les flattant de leur bon goût. Pour les seconds, un peintre qui « baisse » est un peintre qui n'est pas un placement sûr.



Tout ceci est maintenant parfaitement clair dans mon esprit. Maintenant. Bien sûr. Mais à ce moment-là, je croyais davantage à mes fantasmes qu'aux réalités. Je croyais être astucieux en interdisant la vente par ce moyen ambigu et suicidaire : d'un côté en excluant quatorze tableaux de la vente et de l'autre en établissant pour les huit restants des prix excessifs.

Mais, en même temps combinard et malin, j'ai voulu me laisser une porte de sortie. Au cas où... A tout hasard... J'ai donc inscrit dans la liste des prix l'avertissement suivant :

« Le but recherché par les organisateurs de l'exposition n'est pas une vente commerciale des tableaux exposés, mais la cession de quelques-uns d'entre eux à des musées et grandes collections privées, d'où ils pourront exercer un rayonnement à la mesure de leur qualité. Etant donné cet objectif et le petit nombre de tableaux disponibles, les organisateurs se réservent le droit d'opérer des préférences entre les éventuels candidats à l'acquisition. Pour éviter tout climat commercial, il ne sera pas fait état, lors de l'exposition, de la vente effective des tableaux ».

Je me suis dit, en effet, que si malgré tout un grand musée se déclarait prêt à acheter un tableau, je le lui vendrai et cela même pour un prix dix fois inférieur au prix affiché. Toutefois, ainsi retranché derrière cet avertissement, je n'aurai pas à le dévoiler. Pour les autres, c'est-à-dire pour les éventuels acheteurs « ordinaires », je n'avais que du mépris. Si donc ce devait être un Dupont ou un Duval qui serait pris d'une envie d'acquérir un tableau de Beks ou bien je ne le lui vendrai pas, ou bien encore il faudra qu'il paie le prix fort.

Tout ceci n'était ni clair ni précis ni cohérent. Vague plutôt, hésitant et incertain. Tantôt j'étais emporté par la passion, tantôt j'avais envie d'éblouir Paris et tantôt enfin j'étais saisi par la vulgaire cupidité. J'en ai aujourd'hui presque la conviction. Sur ce point crucial de savoir si oui ou non, à qui et pour combien je voulais vendre dès la première exposition, j'ai été ballotté entre plusieurs désirs, en général nobles, souvent ridicules et parfois inavouables.

En tout cas, j'étais persuadé que les acheteurs ne manqueraient pas de se présenter pour les quelques tableaux destinés à la vente et qu'à ce moment-là j'aviserais ; qu'il n'était donc pas utile ni nécessaire d'établir à l'avance une « doctrine » d'ensemble. Pourtant, entre-temps, je prenais des décisions partielles irréversibles qui m'interdisaient *ipso facto* tout changement de stratégie.

Pensais-je d'ailleurs vraiment à ce moment-là à toutes ces questions « basement

matérielles » et celles, « moralement élevées » ? Telle que je me remémorise cette période je ne le crois même pas. Je vivais pris d'une espèce de fièvre.

« Et même si je ne vendais pas de tableaux - me disais-je - quelle importance ? Je trouverai de l'argent en vendant le film ».

Là aussi, je croyais que la seule qualité de ce court métrage compterait au moment de sa mise en vente.

« Puisque le film est bon - pensais-je - je n'aurais pas trop de mal à le vendre à plusieurs télévisions du monde. Les distributeurs l'accepteront aussi sans grandes difficultés ».

D'ailleurs, le pensais-je vraiment ? A nouveau je crois que c'est seulement aujourd'hui que je m'impute rétroactivement tous ces raisonnements. Car à l'époque tout ceci était pour moi secondaire et lointain.

En tout cas, je ne savais pas que le court métrage est un piège dont personne ne sort vivant. J'ignorais que les chaînes de la télévision n'en veulent pas car elles en ont des stocks inépuisables dont elles ne savent pas quoi faire. Enfin, je n'ai pas compris à temps que les propriétaires des salles de cinéma préfèrent remplir les entractes avec de la publicité plutôt qu'avec des courts métrages. En effet, la publicité est payante alors que les petits films ne leur rapportent rien. De plus, le mien était au moins trois fois plus long que tout ce que le circuit commercial pouvait accepter. Enfin (et surtout !) Dziworski, sans que je surveille ce qu'il faisait, l'a quasi exclusivement construit sur l'aspect macabre, horrible, facile et superficiel de la peinture de Beks. Il a passé sous silence son incommensurable beauté et la profondeur de son émotion. Si déjà elle rebute certains par son côté « morbide », le film est encore pire.

Aujourd'hui, deux mois après l'exposition, tous les admirateurs sont partis et je suis resté seul confronté à une situation financière catastrophique :

Le coût de l'exposition a été énorme. Rien que la publicité m'est revenue à cent quatre-vingt mille francs, le film à trois cent cinquante mille francs, les cadres des tableaux à trente mille, la location de la galerie à vingt mille, la production du livre d'or et du dossier de presse à vingt mille aussi. A cela s'ajoutaient les assurances, le coût de plusieurs équipes composées de diverses personnes tournant des reportages, surveillant, rénovant la galerie, servant lors du vernissage, traduisant des textes, distribuant les dépliants...

L'ardoise était lourde : près d'un million de francs.

Pour comparer, je précise que mon salaire à la Faculté est de huit mille francs par mois. Autrement dit le coût de l'exposition s'est élevé à dix années d'appointements. Toutes nos économies y sont donc passées. Toutes.

Et maintenant, les dettes. Car je me retrouve aujourd'hui avec des créances à respecter dont la plus menaçante est celle de quatre cent trente mille francs auprès de ma banque.

Quand son directeur s'est rendu compte qu'il avait commis une bêtise en me prêtant sans considération, il m'a forcé *in extremis* à souscrire comme garantie une hypothèque sur mon appartement et à mettre, en nantissement, cent soixante-trois louis d'or que nous possédions dans le coffre.

Heureusement, dans l'enthousiasme de l'exposition, Ania a consenti à consigner l'hypothèque. Mais au moment de sa lecture par le notaire, elle s'est sentie mal et a failli s'évanouir. Si elle avait refusé sa signature, j'aurais été immédiatement mis en licitation. Plusieurs de mes traites n'étaient pas encore réglées à ce moment-là. Si, à cause du refus de ma femme de signer l'hypothèque, la banque avait cessé de m'approvisionner, j'aurais eu immédiatement cinq ou six procès intentés par des gens que je n'avais pas encore payés.

Aujourd'hui, la dette de quatre cent trente mille francs est toujours là. Quasi intacte un mois et demi après la signature de l'hypothèque, elle s'est seulement augmentée des intérêts qui, inexorablement, courent tous les jours. J'ai exactement jusqu'au 9 mai pour la régler. Cinq mois. Si le 9 mai 1986 je ne rembourse pas la banque, mon appartement sera vendu et je n'aurai pas où loger.

Mais je le répète - ces quatre cent trente mille francs ce n'est encore rien.

Car il faut y ajouter quarante mille francs d'intérêts de cette somme qui s'y ajouteront d'ici au 9 mai.

Quatorze mille francs à l'entreprise de routage pour l'envoi des invitations.

Dix-neuf mille francs à Brynski qui me les a prêtés.

Soixante-dix mille francs pour produire l'internégatif, l'interpositif et les quatre copies du film que le Filmservice me réclame.

Cent mille francs à Beks pour régler, avant la fin de 1986, l'achat obligatoire du « forfait », c'est-à-dire de douze tableaux que je dois lui acheter selon les termes de notre contrat.

Toujours à Beks seize mille francs pour payer les dessins. Il n'attendra pas.

Cinquante mille francs à Szydlo pour les trois tableaux et le relief que j'ai imprudemment achetés à crédit juste avant l'exposition.

Soixante-dix mille francs d'impôts pour l'année en cours et pour les redressements portant sur 1981 et 1983 qui m'ont été infligés ces dernières semaines pour des déductions excessives.

Si mon appartement devait être vendu, il me faudrait aussi trouver un logement et y

aménager. Rien que ce déménagement me coûterait soixante-dix mille francs à quoi il faudrait ajouter le loyer, soit huit mille francs par mois.

Il faudrait aussi financer l'unique moyen de retrouver l'équilibre de mon budget en organisant une nouvelle exposition, cette fois-ci destinée à la vente. Or, même la plus modeste ne pourra pas coûter moins de cent mille francs.

Au total ? Au total il me faudra trouver un million de francs. Un million et je n'exagère pas.

Mais ce n'est toujours pas terminé, car il y a aussi la vie courante, les charges, le téléphone, la voiture, les dépenses en habits et en produits de beauté de Ania, auxquelles il ne faut absolument pas que je touche sous peine de provoquer de sa part des réactions d'agressivité qui paralyseraient mes efforts pour nous en sortir. Je n'ai jamais compté les dépenses de notre vie courante mais je crois qu'elles sont supérieures à trente mille francs par mois. Alors l'ardoise doit être allongée de trois cent soixante mille francs supplémentaires. Ce qui fait au total environ un million trois cent mille francs.

Où trouver une somme pareille ? Comment ?

Je suis absolument hors d'état de me procurer une pareille fortune.

Maintenant les rentrées d'argent :

Je fais donc et refais mille fois le calcul suivant :

La vente de notre appartement me rapporterait cinq cent cinquante mille francs.

La vente des pièces d'or quatre-vingts mille.

Mon cabinet est au point mort. J'ai en ce moment deux ou trois affaires (Karys et Sarzanska notamment) qui doivent se terminer cette année et me rapporteront environ trente mille francs. Puis quelques divorces vont sûrement tomber par-ci, par-là ; disons trente mille supplémentaires. Certes, lors de très bonnes années, Ania gagnait environ trois cent quatre-vingts mille francs. Supposons que l'année 1986 sera à cet égard excellente. Encore que rien n'est moins sûr ici non plus. Au contraire même, Ania songe à se retirer du métier et, en tout cas, à rompre avec son principal employeur - Perris. Bref, ce qu'elle rapportera à la maison peut être bien inférieur à la somme de trois cent quatre-vingts mille. Et même si c'est trois cent quatre-vingts mille, ce n'est que trois cent quatre-vingts mille.

Enfin, vient mon salaire de la Faculté - cent mille francs.

C'est tout.

Dans la meilleure des hypothèses, je peux compter sur neuf cents mille francs environ de rentrées d'argent. Où trouver les quatre cents restant ?

C'est sans issue...

Quant aux bénéfiques immédiats liés à la promotion de Beks, je n'y compte même plus.

J'ai, en effet, proposé l'achat de ses tableaux à cinq musées de province : celui de Grenoble, de Lyon, de Strasbourg, de Nice et de Marseille. J'ai fait de même avec trois musées parisiens (le Centre Beaubourg, le musée d'Art moderne de la Ville de Paris et le musée d'Arts décoratifs). Les prix que j'ai fixés à cette occasion étaient « raisonnables » : quarante mille francs. Je n'ai pas reçu de réponse sauf un ou deux « non merci » classiques.

J'ai proposé la vente du film aux trois chaînes de télévision françaises. J'ai aussi envoyé la cassette avec la version vidéo à toutes les télévisions européennes et celle d'Israël. A ce jour, je n'ai aucune réponse. Je ne me fais d'ailleurs plus d'illusion : ce sera « non merci ».

J'ai proposé l'organisation d'une exposition de Beks à plusieurs organismes, musées et galeries en France et à l'étranger. Quelques musées de province m'ont répondu que « cette peinture ne répond pas à notre esthétique. » Les autres n'ont pas répondu du tout.

J'ai proposé l'édition de l'album de Beks à plusieurs maisons d'édition : Flammarion, Cercle d'Art, Hazan et bien d'autres. J'ai pour l'instant reçu cinq refus. Les autres n'ont même pas accusé réception de ma lettre.

Enfin, en désespoir de cause, l'idée m'est venue de proposer à quatre maisons de disque de reproduire les tableaux de Beks sur les pochettes. Pas de réponse.

Au total, je ne vois aucune issue. Aucune issue... Aucune issue...

Je me le répète à longueur de jours et de nuits d'insomnie : aucune issue.

Il n'y a en effet pas une minute dans la journée sans que j'y pense. Il n'y a pas une nuit que je dorme de bout en bout sans me réveiller au petit matin avec des crampes d'angoisse paroxysmique à l'estomac.

Cala tourne à l'obsession : relancer Beks.

Et cela se heurte immédiatement au même mur : pas d'argent et pas d'alliés. Des dettes.

Alors j'écris pour tuer ma peur. Toutes les nuits je fais les cent pas dans mon cabinet, puis m'assois et noircis les pages.

Dans quelle ambiance je vis ? Comment réagit mon entourage ?

Je ne trahis pas ma panique et joue l'homme content de lui-même, celui qui a bien

mené son entreprise.

« Ça se vend, vos tableaux ? », me demandent les gens.

« Oui, bien sûr - je réponds. Mais c'est lent ».

Tous ceux qui m'entourent ont l'impression que j'ai bien réussi à « lancer » Beks et que financièrement je me suis « défendu ». Nul ne mesure l'abîme dans lequel je suis tombé. Pas même Ania qui croit que la vente de l'appartement et de notre or couvriront toutes nos dettes.

Son ignorance, mais aussi quelque chose d'imprévu, sa solidarité, font qu'elle ne m'accable pas de reproches. Excepté une ou deux scènes de récriminations qu'elle m'a faites juste après la fin de l'exposition, elle reste de bonne humeur et ne revient pas, dans nos conversations, sur le sujet de mes tourments. Mes problèmes se situent ainsi, paradoxalement, dans une quotidienneté affectueuse que je lui dois et qui, si elle ne se dément pas, me la rendra encore plus proche.

La situation est en revanche bien plus pénible du côté de Beks.

Ce génie de la peinture est un homme difficile. Doté d'un sens aigu des réalités et d'une lucidité certaine, il m'a mis une fois en garde contre les risques que je prenais. En même temps toutefois, par cent signes indirects : mots, exclamations, allusions ou rappels, il manifestait sa conviction que ma stratégie était la bonne. Ses sourires approbateurs, ses références à mes réalisations, la facilité avec laquelle il me cédait ses meilleurs tableaux pour l'exposition voulaient tous dire qu'au fond de lui il croyait intimement que ce serait, comme il le disait, « un saut » (*skok*). Il me manifestait de dix façons différentes sa foi en une réussite fulgurante dont rêve tout Polonais. Car en Pologne, seul un « saut » peut sortir les hommes d'une situation bouchée, qui ne contient pas la moindre perspective de réussite personnelle par la patience et par le travail.

Maintenant, quand le succès financier n'est pas venu au rendez-vous, Beks me rappelle sa mise en garde et la grossit à l'excès. Tout ce que j'ai accompli est brusquement devenu pour lui mauvais et ridicule : l'exposition a été préparée avec précipitation (« à minuit moins cinq »), les cadres que j'ai choisis pour les tableaux ont été « petits bourgeois et prétentieux », la typographie du premier catalogue « aberrante » (« ...même Polanski l'a dit... ») et le film de Dziworski m'a valu de la part de Beks plusieurs lettres (drôles d'ailleurs) d'une telle rage qu'avec Ania nous les lisons à nos amis plusieurs fois pour nous convaincre qu'elles sont bien vraies.

C'est ainsi - Ami. C'est ainsi quand on a échoué. Et j'ai échoué, moi.

« Ah, si c'était à refaire » - je me le répète mille fois, comme celui qui sans cesse rumine le coup de volant fatal qu'il a donné le jour de l'accident et qui, désormais, lui vaut une chaise roulante pour la vie : « Dieu, si c'était à refaire... ».